

## TEORI PERMINTAAN DAN KONSUMSI INTER-TEMPORAL ANTARA ISLAM DAN KONVENSIONAL

Mochammad Afif

Universitas Islam Lamongan

e-mail: afiframadhan59@yahoo.co.id

**Abstract:** *Islamic economic view on demand and consumption is relatively equal with conventional economics, but there are limits for individual to behave economically in accordance with the rules of sharia. In Islamic economics, Islamic norms and morals, which are Islamic principles in conducting economic activities, are factors that determine an individual or society in conducting economic activities, so that Islamic economic theory is different from the theory of conventional economics. Demand is from the consumer and supply is from producer. Both of these are central to an economic problem because these two things make market work. Therefore, before looking at whether policy or event is capable of affecting the economy, we must first see the effect on demand and supply, including The object of discussion is the issue of inter-temporal consumption, that is consumption executed in two times, namely the present (first period) and the future (second period). Instruments that may affect the volume of money are allocated for consumption in either the first or second period include: First, Zakah; the imposition of zakat in the first period 1 ( $Z1$ ) will reduce  $m1$  allocated to  $C1$ . If there is no savings or lending in the first period, then final spending ( $m1 = FS = C1 + Z1$ ) is same with  $m1$ . Second, Infaq or shadaqah; the expenditure of infaq or shadaqah in the first period will reduce the  $m1$  allocated to  $C1$ . There is no savings or lending in the first period, then final spending equals  $m1$ . Third, rate of profit or profit sharing ( $rp$ ); if in the first period there is a portion of  $m1$  allocated in the form of savings and is invested, then the final spending the second period ( $FS2$ ) equals  $m2$  the number of  $m1$  saved is added with the rate of profit ( $rp$ ) ( $FS2 = m2 + (1 + rp) m1$ ).*

**Keywords:** *inter-temporal, consumption, demand, Islam, conventional*

### Pendahuluan

Kegiatan perekonomian semakin hari semakin kompleks, sebagai tuntutan dari perkembangan hidup yang lebih maju dan modern. Kegiatan perekonomian tersebut terutama adalah kegiatan produksi, konsumsi dan perdagangan. Ketiga kegiatan ekonomi yang utama tersebut, menimbulkan masalah yang pokok dalam perekonomian. Permasalahan yang pertama adalah apakah barang dan jasa yang akan diproduksi dan berapa jumlahnya, yang kedua adalah bagaimanakah caranya memproduksi barang dan jasa tersebut dan yang terakhir adalah untuk siapakah barang dan jasa tersebut diproduksi. Permasalahan pokok yang pertama, yaitu apakah barang dan jasa yang akan diproduksi dan berapa jumlahnya, dapat dipecahkan dengan mengamati interaksi antara penjual dan pembeli sehingga dapat ditentukan harga barang yang wujud di pasar dan jumlah barang yang diperdagangkan. Dalam upaya mengamati interaksi antara penjual dan pembeli, diperlukan sebuah teori yang dapat menerangkan sifat atau karakter dari interaksi tersebut.

Suatu kegiatan ekonomi baik itu skala kegiatan ekonomi mikro maupun makro, selalu diawali dengan adanya interaksi antara produsen dengan konsumen. Adapun interaksi antara produsen dengan konsumen dalam kegiatan ekonomi mikro diwujudkan dalam permintaan dan penawaran.

Dalam teori ekonomi mikro, dikenal teori permintaan dan penawaran. Teori permintaan berusaha menjelaskan sifat permintaan para pembeli terhadap suatu barang sedangkan teori penawaran menjelaskan sifat penawaran para penjual atau produsen. Pada kajian ekonomi mikro, pada dasarnya harga dan permintaan (*demand*) maupun penawaran (*supply*) bergantung pada individu dalam suatu perekonomian. Permintaan yang berarti dari pihak konsumen dan penawaran dari pihak produsen. Kedua hal ini adalah pokok dalam suatu permasalahan ekonomi, karena dua hal tersebut yang membuat perekonomian pasar bekerja. Oleh karena itu sebelum melihat apakah kebijakan atau peristiwa mampu mempengaruhi perekonomian kita harus lebih dulu melihat pengaruhnya kepada permintaan dan penawaran.

Konsumen akan melakukan pilihan terhadap semua barang yang diinginkan berdasarkan rupiah yang dimilikinya. Suatu rumah tangga setiap bulannya akan membutuhkan berbagai macam barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Sedangkan penghasilan yang dimiliki terbatas jumlahnya. Dengan penghasilan yang terbatas tersebut, rumah tangga sebagai pelaku ekonomi yang rasional akan melakukan pilihan yang terbaik untuk mengonsumsi barang-barang kebutuhannya. Tentu saja pilihan akan dilakukan terhadap barang yang memberikan manfaat atau kepuasan yang paling tinggi. Semakin banyak barang yang dimiliki, konsumen akan merasa semakin terpenuhi kebutuhannya. Dengan demikian konsumen menginginkan membeli barang yang dibutuhkan serendah mungkin.

Pandangan ekonomi Islam mengenai permintaan relatif sama dengan ekonomi konvensional, namun terdapat batasan-batasan dari individu untuk berperilaku ekonomi yang sesuai dengan aturan syariah. Dalam ekonomi Islam, norma dan moral “islami” yang merupakan prinsip Islam dalam melakukan kegiatan ekonomi, merupakan faktor yang menentukan suatu individu maupun masyarakat dalam melakukan ekonominya, sehingga teori ekonomi yang terjadi menjadi berbeda dengan teori pada ekonomi konvensional.

### Definisi Permintaan

Permintaan adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dengan tingkat harga tertentu pada tingkat pendapatan tertentu dalam periode tertentu dan dalam periode tertentu.<sup>1</sup>

Permintaan dapat dibagi menjadi dua macam. *Pertama*, permintaan absolut (*absolut demand*), yaitu seluruh permintaan terhadap barang dan jasa baik yang bertenaga beli/berkemampuan membeli, maupun yang tidak bertenaga beli. *Kedua*, permintaan efektif (*effective demand*), yaitu permintaan terhadap barang dan jasa yang disertai kemampuan membeli. Adapun permintaan menurut ekonomi Islam, misalnya Ibn Taimiyah, permintaan adalah hasrat atau keinginan terhadap suatu barang (*raghbah fi al-shay'*).<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam* (Yogyakarta: BPFE, 2004), 113.

<sup>2</sup> Adiwarman A. Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam Edisi Ketiga* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012), 364.

### Faktor-Faktor Penentu Permintaan

Teori permintaan adalah teori yang menjelaskan tentang ciri hubungan antara permintaan dan harga.<sup>3</sup> Dari definisi ini, dapat diketahui bahwa permintaan terjadi karena dipengaruhi beberapa faktor, yaitu *pertama*, harga barang yang diminta. *Kedua*, tingkat pendapatan masyarakat. *Ketiga*, jumlah penduduk. *Keempat*, selera dan estimasi di masa yang akan datang. *Kelima*, harga barang lain atau substitusi. *Keenam*, intensitas kebutuhan. *Ketujuh*, distribusi pendapatan.

1. Harga barang yang diminta, naik atau turunnya harga barang/jasa akan mempengaruhi banyaknya barang yang diminta.
2. Tingkat pendapatan masyarakat, pendapatan masyarakat mencerminkan daya beli masyarakat. Tinggi rendahnya pendapatan masyarakat akan mempengaruhi kualitas maupun kuantitas permintaan.
3. Jumlah penduduk, semakin banyak penduduk, maka jumlah permintaan akan meningkat.
4. Selera dan estimasi, perkembangan mode, pendidikan, lingkungan akan mempengaruhi selera masyarakat, yang akan mempunyai pengaruh terhadap jumlah permintaan.
5. Harga barang lain atau substitusi, adanya barang pengganti akan berpengaruh terhadap jumlah permintaan. Pada saat harga barang naik, jika ada barang pengganti maka jumlah permintaan akan dipengaruhinya.
6. Intensitas kebutuhan, mendesak atau tidaknya atau penting tidaknya kebutuhan seseorang terhadap jasa, mempengaruhi jumlah permintaan. Kebutuhan primer, lebih penting dibanding kebutuhan sekunder. Kebutuhan sekunder lebih penting dibanding tersier, sehingga pengaruhnya terhadap jumlah permintaan berbeda.
7. Distribusi pendapatan, makin merata pendapatan maka jumlah permintaan semakin meningkat, sebaliknya pendapatan yang hanya diterima/dinikmati oleh kelompok tertentu, maka secara keseluruhan jumlah permintaan akan turun.

Bila faktor tingkat pendapatan jumlah penduduk selera dan estimasi barang serta harga barang substitusi tetap, maka permintaan hanya ditentukan oleh harga. Besarnya kecilnya perubahan permintaan ditentukan oleh besar kecilnya perubahan harga. Jika ini terjadi, maka berlaku perbandingan terbalik antara harga. Jika ini terjadi, maka berlaku perbandingan terbalik antara harga terhadap permintaan dan berbanding lurus dengan penawaran. Perbandingan terbalik antara harga terhadap permintaan disebut sebagai hukum permintaan.

### Hukum Permintaan

Dalam hukum permintaan dijelaskan sifat hubungan antara permintaan suatu barang dengan tingkat harganya. Hukum permintaan pada hakikatnya merupakan suatu hipotesis yang menyatakan bahwa semakin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut, sebaliknya makin tinggi harga suatu barang maka makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut. Hukum permintaan tersebut berlaku, jika asumsi-asumsi yang dibutuhkan terpenuhi, yaitu *ceteris paribus* atau dengan kata lain faktor-faktor lain selain harga dianggap tetap (tidak mengalami perubahan).

1. Hubungan antara harga dan permintaan

<sup>3</sup> Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar Edisi Ketiga* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), 75.

Berdasarkan hukum permintaan tersebut, dapat dipahami adanya hubungan antara permintaan dengan harga. Secara teori, hukum ini dijelaskan yaitu manakala pada suatu pasar terdapat permintaan suatu produk yang relatif sangat banyak, sehingga:

- a. Barang yang tersedia pada produsen tidak dapat memenuhi semua permintaan tersebut sehingga untuk membatasi jumlah pembelian produsen akan menaikkan harga jual produk tersebut.
- b. Penjual akan berusaha menggunakan kesempatan tersebut untuk meningkatkan dan memperbesar keuntungannya dengan cara menaikkan harga jual produknya.

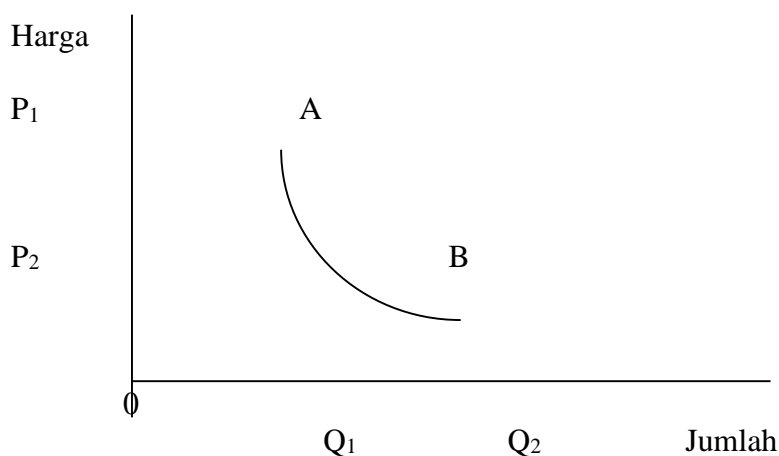
Sebaliknya, manakala pada suatu pasar permintaan suatu produk relatif sedikit, maka yang terjadi adalah harga turun. Keadaan ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Barang tersedia pada produsen/penjual relatif sangat banyak sehingga manakala jumlah permintaan sedikit produsen akan berusaha menjual produknya sebanyak mungkin dengan cara menurunkan harga jual produknya;
- b. Produsen/penjual akan meningkatkan keuntungannya dari volume penjualannya.

Perilaku ekonomi seperti ini pernah dirumuskan oleh para pemikir ekonomi Islam masa silam, yaitu Abu Yusuf, Ibn Taymiyah, al-Ghazali dan Ibn Khaldun.<sup>4</sup>

- a. Abu Yusuf (113-182 H/ 731-798 M)

Beliau tercatat sebagai ulama terawal yang mulai menyinggung tentang mekanisme pasar. Fenomena yang terjadi pada masa beliau adalah kelangkaan barang maka harga cenderung akan tinggi, sedangkan pada saat barang tersebut melimpah, maka harga cenderung untuk turun atau lebih rendah.



Pemahaman pada zaman Abu Yusuf tentang hubungan antara harga dan kuantitas hanya memerhatikan kurva *demand*. Dalam literatur kontemporer, fenomena yang berlaku pada zaman Abu Yusuf dapat dijelaskan dengan teori permintaan. Teori ini menjelaskan hubungan antara harga dengan kuantitas yang diminta.<sup>5</sup> Di mana hubungan harga dan kuantitas dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$D = Q = f(P)$$

<sup>4</sup> Ibid., 115.

<sup>5</sup> Adiwarman A. Karim, *Sejarah Pemikiran*, 250.

Formulasi ini menunjukkan bahwa pengaruh harga terhadap jumlah permintaan suatu komoditi adalah negatif, apabila P (harga) naik maka Q (barang yang diminta) turun, begitu pula sebaliknya. Abu Yusuf membantah pemahaman seperti ini, karena pada kenyataannya tidak selalu terjadi bahwa bila persediaan barang sedikit, harga akan mahal dan bila persediaan barang melimpah, harga akan murah. Ia menyatakan bahwa terkadang makanan berlimpah, tetapi mahal dan kadang-kadang makanan sangat sedikit tetapi murah.

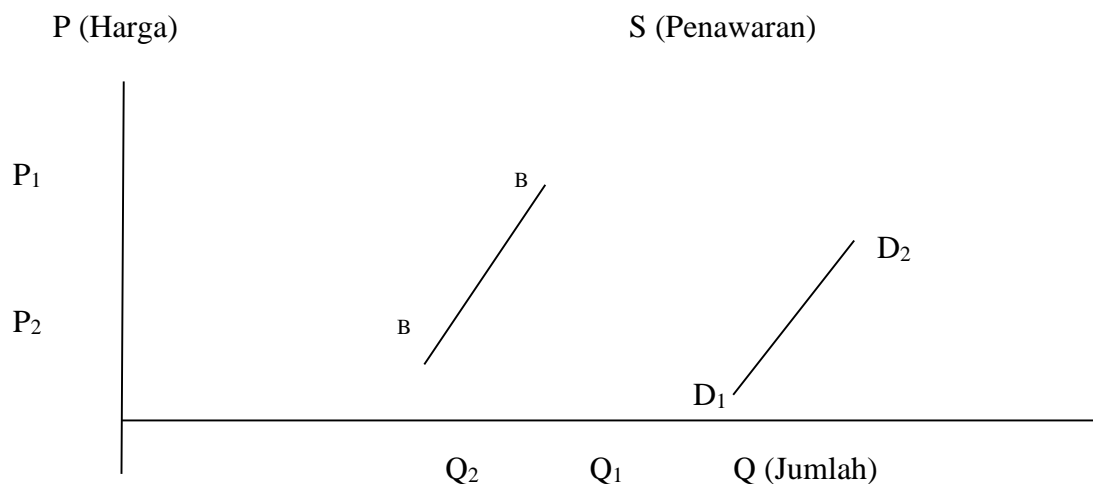
Abu Yusuf menyangkal pendapat umum mengenai hubungan terbalik antara persediaan barang dan harga, karena pada kenyataannya harga tidak bergantung pada permintaan saja, tetapi juga pada kekuatan penawaran. Oleh karena itu, peningkatan atau penurunan harga tidak selalu berhubungan dengan peningkatan atau penurunan permintaan, atau penurunan atau peningkatan dalam produksi. Beliau menyatakan:

“Tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan. Hal tersebut ada yang mengaturnya. Prinsipnya tidak bisa diketahui. Murah bukan karena melimpahnya makanan, demikian juga mahal tidak disebabkan karena kelangkaan makanan. Murah dan mahal merupakan ketentuan Allah”.

Di lain pihak, beliau juga menegaskan bahwa ada beberapa variabel lain yang mempengaruhi, tetapi dia tidak menjelaskan lebih rinci. Bisa jadi variabel itu adalah pergeseran dalam permintaan atau jumlah uang yang beredar di suatu negara atau penimbunan dan penahanan barang, atau semua hal tersebut. Beberapa abad sesudahnya, ketidakjelasan apa variabel lain yang mempengaruhi dalam permintaan juga dialami oleh Adam Smith (1776 M) dengan mengatakan bahwa harga ditentukan oleh suatu kekuatan yang tidak terlihat (*the invisible hands*).

b. al- Ghazali ( 450-505 H/ 1058-1111 M)

Kontribusi beliau dalam pemikiran ekonomi salah satunya adalah tentang keseimbangan permintaan dan penawaran. Pemahamannya tentang kekuatan pasar terlihat jelas ketika membicarakan harga makanan yang tinggi, ia menyatakan bahwa harga tersebut harus didorong ke bawah dengan menurunkan permintaan. Hal ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Pernyataan al-Ghazali adalah pada mulanya harga yang diminta oleh petani adalah sebesar  $P_1$ . Pada harga ini jumlah permintaan dan penawaran terhadap produk petani tersebut adalah  $Q_1$ . Dengan menurunkan jumlah permintaan dari  $Q_1$  menjadi hanya sebesar  $Q_2$  (yakni dengan menggeser kurva permintaan  $D_1$  ke kiri bawah menjadi kurva  $D_2$ ), maka tingkat harga akan turun pula dari  $P_1$  menjadi  $P_2$ . Dengan demikian harga dapat diturunkan dengan mengurangi permintaan.

c. Ibnu Taimiyah (661-728 H/ 1263-1328 M)

Ibnu Taimiyah memiliki sebuah pemahaman yang jelas mengenai hubungan antara harga dengan kekuatan permintaan dan penawaran. Beliau menyatakan:

“Naik dan turunnya harga tidak selalu diakibatkan oleh kezaliman orang-orang tertentu. Terkadang, hal tersebut disebabkan oleh kekurangan produksi atau penurunan impor barang-barang yang diminta. Oleh karena itu, apabila permintaan naik dan penawaran turun, harga-harga naik. Di sisi lain, apabila persediaan barang meningkat dan permintaan terhadapnya menurun, harga pun turun. Kelangkaan atau kelimpahan ini bukan disebabkan oleh tindakan orang-orang tertentu. Ia bisa jadi disebabkan oleh sesuatu yang tidak mengandung kezaliman, atau terkadang ia juga bisa disebabkan oleh kezaliman. Hal ini adalah kemahakusaan Allah yang telah menciptakan keinginan di hati manusia”.

Dari pernyataan tersebut, tampaknya pada masa beliau kenaikan harga-harga dianggap sebagai akibat dari kezaliman para pedagang. Namun menurut beliau pandangan tersebut tidak selalu benar. Lebih jauh, ada berbagai alasan ekonomi terhadap naik turunnya harga-harga.

2. Kurva permintaan

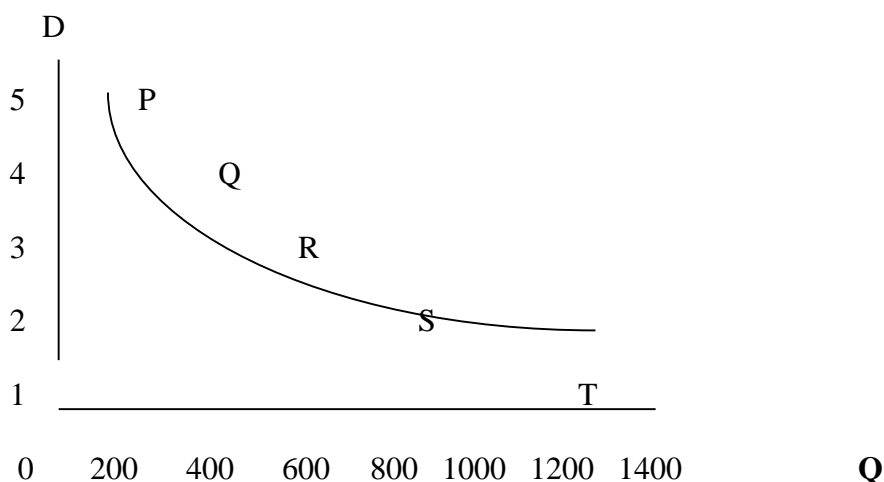
Kurva permintaan dapat didefinisikan sebagai suatu kurva yang menggambarkan sifat hubungan antara harga sesuatu barang tertentu dengan jumlah barang tersebut yang diminta para pembeli.<sup>6</sup> Sebagai contoh perhatikan tabel berikut.

Tabel 1.1. Permintaan

Keadaan	Harga (Rupiah)	Jumlah yang diminta
P	5.000	200
Q	4.000	400
R	3.000	600
S	2.000	900
T	1.000	1300

<sup>6</sup> Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi*, 77.

## Kurva Permintaan



Dalam gambar tersebut, digambarkan besarnya permintaan yang wujud pada berbagai tingkat harga. Dalam tabel dan kurva permintaan tersebut jelas ditunjukkan bahwa makin tinggi harga buku tulis maka makin sedikit jumlah buku yang dimintanya dan sebaliknya, semakin rendah harga buku tulis maka akan semakin banyak buku tulis yang diminta. Pada harga Rp. 5.000, hanya 200 buku tulis yang diminta sedangkan pada harga Rp. 1.000, ternyata sebanyak 1300 buku tulis akan dibeli.

Pada kurva permintaan D terdapat 5 titik, yaitu P, Q, R, S dan T. Masing-masing titik menggambarkan keadaan permintaan yang berbeda. Dalam tabel permintaan, sebagai contoh, keadaan P menggambarkan bahwa pada harga Rp. 5.000 jumlah buku tulis yang diminta adalah 200. Dalam gambar kurva permintaan, titik P juga menggambarkan keadaan seperti itu.

Kurva permintaan berbagai jenis barang pada umumnya menurun dari kiri atas ke kanan bawah. Kurva yang demikian disebabkan oleh sifat antara harga dan jumlah barang yang diminta, yang mempunyai sifat hubungan yang terbalik. Kalau salah satu variabel naik (misalnya harga) maka variabel yang lainnya akan turun (misalnya jumlah barang yang diminta).

### Pengertian Teori Permintaan

Teori permintaan adalah teori yang menerangkan hubungan antara permintaan terhadap harga merupakan pernyataan positif tersebut dikenal dengan teori permintaan. Dengan demikian, teori permintaan dapat dinyatakan sebagai Permintaan lurus antara permintaan terhadap harganya, yaitu apabila permintaan naik, maka harga relatif akan naik, sebaliknya bila permintaan turun, maka harga relatif akan turun.

### Teori Permintaan Islami

Hal penting yang harus dicatat adalah bagaimana teori ekonomi yang dikembangkan Barat membatasi analisisnya dalam jangka pendek, yakni hanya sejauh bagaimana manusia memenuhi keinginannya saja. Tidak ada analisis yang memasukkan nilai-nilai moral dan sosial. Analisis hanya dibatasi pada variabel-variabel pasar semata seperti harga, pendapatan

dan sebagainya. Variabel-variabel lain tidak dimasukkan, seperti variabel nilai moral dan kesederhanaan, keadilan, sikap mendahulukan orang lain, dan sebagainya.<sup>7</sup>

Dalam ajaran Islam, orang yang mempunyai uang banyak tidak serta merta diperbolehkan untuk membelanjakan uangnya untuk membeli apa saja dan dalam jumlah berapapun yang diinginkannya. Batasan anggaran belum cukup dalam membatasi konsumsi. Batasan lain yang harus diperhatikan adalah bahwa seorang muslim tidak berlebihan (*israf*), dan harus mengutamakan kebaikan (*maṣlahah*). Islam tidak menganjurkan permintaan terhadap suatu barang dengan tujuan kemegahan, kemewahan dan kemubaziran.

Permintaan dan penawaran merupakan perilaku konsumen dalam kegiatan ekonomi. Oleh karena itu, Islam mengajarkan kepada manusia dalam berperilaku ekonomi agar sesuai dengan perintah al-Quran dan Hadis. Permintaan erat sekali kaitannya dengan perilaku konsumen, yakni suatu barang/jasa yang diminta oleh konsumen pada akhirnya akan digunakan untuk diambil manfaatnya.

Islam memiliki paradigma agar manusia dalam melakukan kegiatan ekonomi yakni konsumsi harus mempertimbangkan terlebih dahulu barang/jasa tersebut halal atau tidak. Sebab Islam melarang umatnya untuk mengonsumsi atau mempergunakan barang/jasa yang haram. Di dalam kehidupan bermasyarakat, sering kita jumpai bahwa kemampuan dan pendapatan setiap individu itu berbeda-beda, sehingga dalam melakukan kegiatan ekonomi tidak akan maksimal untuk mencukupi kebutuhan hidupnya. Islam memandang perbedaan kemampuan dan pendapatan ini sebagai suatu “jalan” sosial bagi manusia lain yang memiliki kemampuan dan pendapatan yang berlebih untuk menolong sesamanya. Diajarkan dalam Islam bahwa “tangan di atas lebih mulia daripada tangan di bawah”.

Hal ini berarti bahwa dalam Islam sangat dianjurkan untuk melakukan sedekah, infak, dan amal-amal lainnya kepada yang membutuhkan. Islam juga mewajibkan zakat, yakni mengeluarkan sebagian kecil harta yang telah melewati batas *ḥiṣab* tertentu baik dari segi jumlah maupun waktu penguasaan harta tersebut. Islam adalah satu-satunya agama yang mewajibkan pengeluaran untuk kebutuhan orang lain, yakni dalam bentuk zakat. Islam sangat memperhatikan kesejahteraan umatnya. Jika zakat, sedekah, waqaf dan infak dikelola dengan baik maka potensinya akan sangat baik bagi perekonomian masyarakat. Sebab, kekayaan dan harta tidak terkumpul hanya pada sebagian orang saja, ini pada akhirnya akan menjalankan roda perekonomian. Dengan sejahteranya masyarakat, setiap orang akan dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Artinya, salah satu perilaku konsumen yakni permintaan akan semakin meningkat. Permintaan terhadap suatu barang atau jasa meningkat, mengakibatkan produsen meningkatkan lagi produksi barang dan jasanya. Roda perekonomian pun akhirnya berjalan dengan baik.

### **Konsumsi Inter-Temporal Konvensional**

Pembahasan tentang konsumsi sudah ada pada masalah teori konsumsi Islam. Akan tetapi dalam pembahasan tersebut kita baru membahas dalam suatu waktu saja. Secara nyata, perilaku konsumsi kita tergantung juga dengan ekspektasi atau harapan dan kebutuhan konsumsi di masa depan.

---

<sup>7</sup> Mustafa Edwin Nasution, dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007), 85.



Yang dimaksud dengan konsumsi inter-temporal adalah konsumsi yang dilakukan dalam dua waktu, yaitu masa sekarang (periode pertama) dan masa yang akan datang (periode kedua).<sup>8</sup> Dalam ekonomi konvensional, pendapatan adalah penjumlahan konsumsi dan tabungan. Atau secara matematis ditulis:

$$Y = C + S$$

Di mana:

Y= pendapatan

C= konsumsi

S= tabungan

Misalkan pendapatan, konsumsi, tabungan pada periode pertama adalah  $Y_1$ ,  $C_1$ ,  $S_1$  dan pendapatan, konsumsi dan *saving* pada periode kedua adalah  $Y_2$ ,  $C_2$  dan  $S_2$  maka persamaan di atas dapat dituliskan sebagai berikut:

Pendapatan pada periode pertama adalah:

$$Y_1 = C_1 + S_1$$

Pendapatan pada periode kedua adalah:

$$Y_2 = C_2 + S_2$$

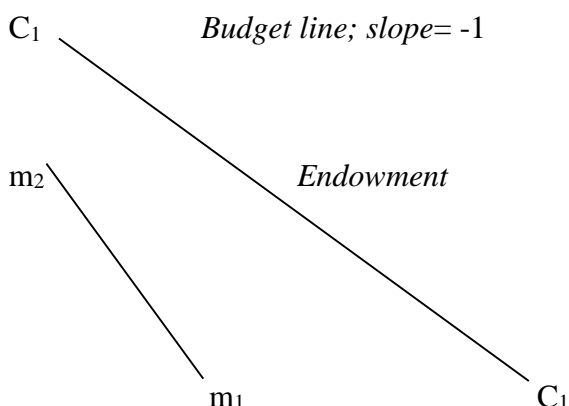
Apabila konsumsi di periode pertama lebih kecil daripada pendapatan, maka akan terjadi *saving* dan konsumsi di periode kedua semakin besar.

$$Y_1 = C_1 + S_1 \text{ dan } C_1 < Y_1$$

$$Y_2 = C_2 + S_2$$

$$= (C_2 + S_1) + S_2$$

Bila kita mengasumsikan konsumsi periode satu ( $C_1$ ) dan dua ( $C_2$ ) ditentukan oleh besarnya nominal uang ( $m$ ) yang ada di tangan maka ( $C_1$ ) dipenuhi oleh ( $m_1$ ) dan ( $C_2$ ) dipenuhi oleh ( $m_2$ ). Maka apabila kita asumsikan sejumlah uang yang tersedia pada periode pertama dan kedua dialokasikan sepenuhnya untuk konsumsi pada periode satu dan dua serta tidak ada bunga atau *value added* dari volume uang untuk periode kedua ( $m_2$ ), maka *budget constraint* (batas anggaran) untuk mengonsumsi pada periode satu dan dua dapat dilihat pada gambar berikut.

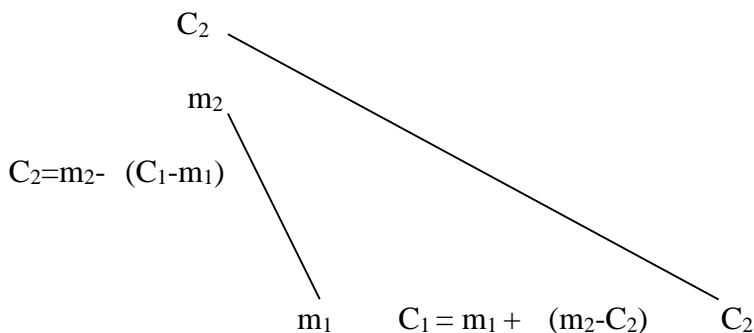


Apabila pendapatan dari sejumlah nominal uang kita didefinisikan ke dalam dua kelompok; konsumsi dan *saving*, maka berdasarkan persamaan di atas dapat diketahui bahwa semakin besar konsumsi pada periode pertama  $C_1$ , akan semakin kecil *saving*  $S_1$  dan

<sup>8</sup>Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami Edisi Ketiga* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), 87.

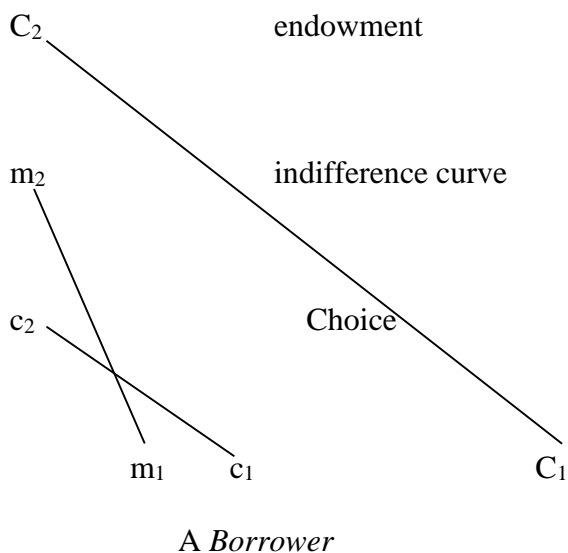
konsumsi periode kedua  $C_2$ . Apabila tidak ada perubahan konsumsi dan tidak ada peminjaman atau bunga dan keuntungan investasi maka baik periode 1 maupun periode 2, maka jumlah konsumsi yang terjadi pada periode 1 adalah  $C_1=m_1$  dan periode 2 adalah  $C_2 =m_2$ . Namun apabila ada pinjaman yang dilakukan pada periode 1 dan pinjaman tersebut digunakan untuk menambah konsumsi  $C_1$ , maka jumlah barang yang dikonsumsi pada periode:

$$C_1= m_1+ (m_2-C_2).^9$$

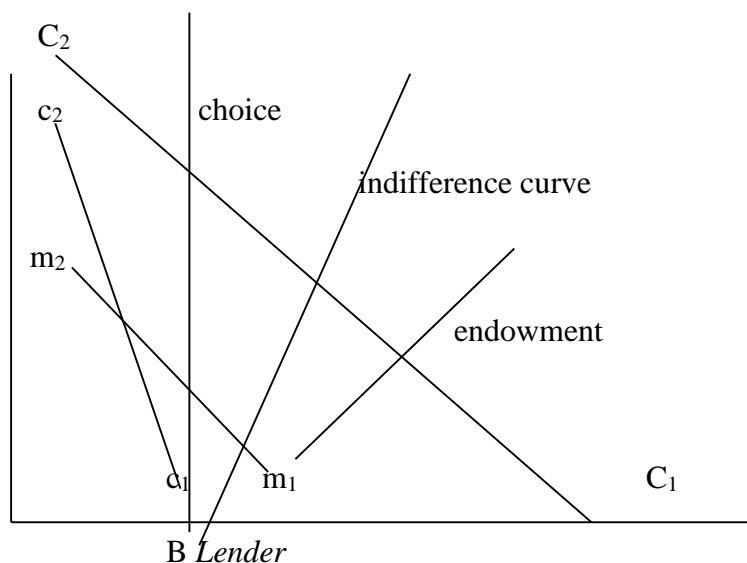


Pada gambar di atas menunjukkan bahwa besarnya konsumsi juga dipengaruhi oleh posisi konsumen, apakah mengeluarkan pengeluaran yang berbeda di antara periode atau tidak.pada prinsipnya perilaku konsumen di mana terjadi selisih antara pendapatan dengan jumlah uang yang digunakan untuk konsumsi, dapat dibagi menjadi tiga:

1. *Lender*, di mana jumlah lebih kecil daripada pendapatan.
2. *Borrower*, di mana jumlah konsumsi lebih besar daripada pendapatan.
3. *Polonius poin*, di mana jumlah konsumsi sama dengan jumlah pendapatan.



<sup>9</sup> Ibid., 88.



Titik optimal untuk konsumen berada pada perpotongan kurva *indifference* dengan *budget line* yang tersedia. Bagaimana posisi dan letak dari kurva *indefference* sangat tergantung dari prespektif dan tingkat kebutuhan dari konsumen. Pada gambar a, di mana konsumen berperilaku sebagai *borrower*, perpotongan kurva *indefference* menyebabkan konsumsi pada masa kini  $C_1$  lebih tinggi dari pada konsumsi untuk masa depan  $C_2$ , karena jumlah uang yang tersedia pada saat ini hanya  $m_1$  di mana  $m_1 < C_1$ , maka ada sebagian dari uang yang disediakan untuk konsumsi yang di masa datang  $m_2$  digunakan untuk mengomsumsi pada masa sekarang sehingga untuk mencapai tingkat konsumsi  $C_1 > C_2$  maka konsumen akan meminjam uang dari pihak lain dengan jaminan sebagian dari  $m_2$  akan digunakan untuk membayar hutang tersebut.

Penjelasan di atas juga dapat kita gunakan untuk menerangkan bagaimana perilaku konsumen ketika bertindak sebagai *lender*. Tidak memungut bunga ataupun bagi hasil maka sebagian jumlah nominal uang pada masa kini  $m_1$  tidak akan digunakan untuk mengamsumsi barang. Akan tetapi pengorbanan  $m_1$  ini akan dinikmati di masa datang sehingga  $C_2 = m_2 + (m_1 - C_1)$ .<sup>10</sup>

Tentu akan berbeda dapat  $C_2$  akan berbeda dampak  $C_2$  apabila  $m_1$  yang disimpan memberikan tambahan nominal uang pada periode 2. Misalnya  $m_1$  yang ditangguhkan untuk ditabung  $S_1$  disimpan dengan pemberlakuan sistem bunga, maka *saving* yang terjadi pada periode 1 akan memberikan nilai lebih sebesar bunga, sehingga persamaan konsumsi pada periode 2 menjadi:

$$\begin{aligned} C_2 &= Y_2 + r(S_1) \\ &= Y_2 + (Y_1 - C_1) + r(Y_1 - C_1) \\ &= Y_2 + (1 + r)(Y_1 - C_1) \end{aligned}$$

### Konsumsi Inter-Temporal dalam Islam

Bagian ini merujuk pada Monzer Kahf yang berusaha mengembangkan pemikiran tentang hal ini, dengan memulai membuat asumsi sebagai berikut:

1. Islam dilaksanakan oleh masyarakat.

<sup>10</sup> Ibid., 90.

2. Zakat hukumnya wajib.
3. Tidak ada riba dalam perekonomian.
4. *Mudharabah* wujud dalam perekonomian.
5. Pelaku ekonomi bersikap rasional dengan memaksimalkan kemaslahatan.

Berlakunya beberapa instrumen dalam ekonomi Islam tentu berdampak pula kepada perubahan perilaku konsumsi bila tanpa instrumen ekonomi Islam tersebut. Beberapa instrumen yang dapat memengaruhi volume jumlah uang dialokasikan untuk konsumsi baik pada periode satu atau dua meliputi:

1. Zakat; pengenaan zakat pada periode 1 ( $Z_1$ ) akan mengurangi  $m_1$  yang dialokasikan untuk  $C_1$ . Bila tidak ada tabungan atau peminjaman pada periode 1 maka *final spending* ( $m_1 = FS = C_1 + Z_1$ ) sama dengan  $m_1$ .
2. Infak atau shadaqah; pengeluaran infak atau shadaqah pada periode 1 akan mengurangi  $m_1$  yang dialokasikan untuk  $C_1$ . Tidak ada tabungan atau peminjaman pada periode satu maka *final spending* sama dengan  $m_1$ .
3. *Rate of profit* atau pendapatan bagi hasil ( $rp$ ); apabila pada periode 1 ada sebagian  $m_1$  yang dialokasikan dalam bentuk tabungan dan diinvestasikan maka *final spending* periode 2 ( $FS_2$ ) sama dengan  $m_2$  jumlah  $m_1$  yang ditabung ditambah dengan *rate of profit* ( $rp$ ) ( $FS_2 = m_2 + (1 + rp) m_1$ ).

Dalam konsep Islam yang dijelaskan oleh hadis Rasulullah yang maknanya adalah “Yang kamu miliki adalah apa yang telah kamu makan dan apa yang telah kamu infakkan”. Oleh karena itu, persamaan pendapatan menjadi:

$$Y = (C + \text{infak}) + S$$

Secara grafis, hal ini seharusnya digambarkan dengan tiga dimensi. Namun, untuk kemudahan penyajian grafis, yaitu dengan dua dimensi, maka persamaan ini disederhanakan menjadi:

$$Y = FS + S$$

Di mana:  $FS = C + \text{infak}$

$FS$  adalah *final spending* (belanja akhir) di jalan Allah

Penyederhanaan ini memungkinkan kita untuk menggunakan alat analisis grafis yang biasa digunakan dalam teori konsumsi, yaitu memaksimalkan fungsi utilitas (*utility function*) dengan garis pendapatan tertentu (*budget line*), atau meminimalkan *budget line* dengan *utility function* tertentu.

Dalam pola konsumsi satu periode, sumbu X dan Y menunjukkan jumlah barang X dan Y. Sedangkan dalam pola konsumsi inter-temporal (dua periode), sumbu X menunjukkan jumlah pendapatan, konsumsi dan tabungan pada periode pertama. Secara matematis ini disimbolkan sebagai  $Y_1$ ,  $C_1$ ,  $S_1$ . Karena konsumsi dalam konsep Islam yang dikenal adalah  $(C + \text{infak})$ , maka simbol yang digunakan adalah  $FS_t$ . Pada sumbu Y menunjukkan jumlah tabungan periode pertama ( $S_1$ ) yang digunakan sebagai konsumsi periode kedua ( $C_{t+1}$ ), atau dengan kata lain  $S_t = C_{t+1}$ . Dalam konsep Islam, simbol yang digunakan adalah  $FS_{t+1}$ , atau persamaannya menjadi  $S_t = FS_{t+1}$ .

Dalam pembahasan pola konsumsi inter-temporal ini, kita batasi dua periode saja, yaitu periode  $t$  dan periode  $t+1$ . karena yang digunakan adalah pola konsumsi dua periode saja,

maka pendapatan diasumsikan hanya muncul pada periode pertama dan tidak muncul pada periode kedua. Itu sebabnya pada sumbu Y tidak ditemui  $Y_{t+1}$ .<sup>11</sup>

### Kesimpulan

Permintaan dan penawaran merupakan perilaku konsumen dalam kegiatan ekonomi, oleh karena itu Islam mengajarkan kepada manusia dalam berperilaku ekonomi agar sesuai dengan perintah al-Quran dan Hadis. Permintaan erat sekali kaitannya dengan perilaku konsumen, yakni suatu barang/jasa yang diminta oleh konsumen pada akhirnya akan digunakan untuk diambil manfaatnya.

Konsumsi inter-temporal adalah konsumsi yang dilakukan dalam dua waktu, yaitu masa sekarang (periode pertama) dan masa yang akan datang (periode kedua).<sup>12</sup> Dalam ekonomi konvensional, pendapatan adalah penjumlahan konsumsi dan tabungan. Atau secara matematis ditulis:  $Y = C + S$ .

Asumsi Monzer Kahf dalam mengembangkan pemikiran tentang teori konsumsi Inter-Temporal dalam Islam:

1. Islam dilaksanakan oleh masyarakat.
2. Zakat hukumnya wajib.
3. Tidak ada riba dalam perekonomian.
4. *Mudharabah* wujud dalam perekonomian.
5. Pelaku ekonomi bersikap rasional dengan memaksimalkan kemaslahatan.

Instrumen yang dapat memengaruhi volume jumlah uang dialokasikan untuk konsumsi baik pada periode satu atau dua meliputi:

1. Zakat; pengenaan zakat pada periode 1 ( $Z_1$ ) akan mengurangi  $m_1$  yang dialokasikan untuk  $C_1$ . Bila tidak ada tabungan atau peminjaman pada periode 1 maka *final spending* ( $m_1 = FS = C_1 + Z_1$ ) sama dengan  $m_1$ .
2. Infak atau sedekah; pengeluaran infak atau sedekah pada periode 1 akan mengurangi  $m_1$  yang dialokasikan untuk  $C_1$ . Tidak ada tabungan atau peminjaman pada periode satu maka *final spending* sama dengan  $m_1$ .
3. *Rate of profit* atau pendapatan bagi hasil ( $rp$ ); apabila pada periode 1 ada sebagian  $m_1$  yang dialokasikan dalam bentuk tabungan dan diinvestasikan maka *final spending* periode 2 ( $FS_2$ ) sama dengan  $m_2$  jumlah  $m_1$  yang ditabung ditambah dengan *rate of profit* ( $rp$ ) ( $FS_2 = m_2 + (1 + rp) m_1$ ).

### Daftar Rujukan

- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Arsyad, Lincolin. *Ekonomi Manajerial Ekonomi Mikro Terapan untuk Manajemen Bisnis*. Yogyakarta: BPPF, 2012.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Press, 2007.
- B.R. Letricia. *Akuntansi Biaya: Dengan Menggunakan Pendekatan Manajemen Biaya*. Jakarta: Erlangga, 1997.

<sup>11</sup> Ibid., 90.

<sup>12</sup> Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, 87.

- Karim, Adiwarmarman. A. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2003.
- \_\_\_\_\_. *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Press, 2007.
- Muhammad. *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*. Yogyakarta: BPFE, 2004.
- Nasution, Mustafa Edwin dkk. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007.
- Nitisemito, Alex S. *Manajemen Personalialia – Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Ghalia, 1991.
- Sukirno, Sadono. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar Edisi Ketiga*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada. 2013.
- Suprayitno, Eko. *Ekonomi Mikro Perspektif Islam*. Yogyakarta: SUKSES Offset. 2008.
- Siswoyo, Agus. “Analisis Biaya dalam Pandangan Ekonomi Mikro Islam” dalam <http://agussiswoyo.com/ekonomi-islam/analisis-biaya-dalam-pandangan-ekonomi-mikro-islami/> diakses pada 10 November 2016.